

ENTERPRENEURSIP SYARIAH: (MENGGAJI NILAI-NILAI DASAR MANAJEMEN BISNIS RASULULLAH)

Oleh: Mustofa, S.Ag., M.El.

ABSTRAK

Selain sebagai seorang nabi, Rasul, dan ulil amri. Rasulullah adalah seorang pengusaha sukses yang telah meletakkan dasar-dasar konsep entrepreneur syariah. Beliau memiliki integritas pribadi yang tinggi utuh tanpa cela, karenanya beliau mendapat julukan fathanah, al-amin (karena dia shiddiq dan amanah), dan tabligh. Shiddiq adalah Suatu sikap yang jujur dan selalu berbuat baik dan menghindari perbuatan seperti tidak menepati janji yang belum atau telah disepakati, menutupi cacat atau aib barang yang dijual dan membeli barang dari orang awam sebelum masuk ke pasar. Sedangkan sifat amanah adalah tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang. Amanah berarti tidak melakukan penipuan, memakan riba, tidak menzalimi, tidak melakukan suap, tidak memberikan hadiah yang diharamkan, dan tidak memberikan komisi yang diharamkan. Fathanah berarti cakap atau cerdas, di sini berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). kiat membangun citra dari uswah Rasulullah SAW meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Sedangkan tablig adalah komunikatif, memiliki kemampuan untuk berbicara, berdialog, dan kemampuan mempresentasikan dengan cara-cara yang santun, baik dan tidak menyakiti orang lain.

Prinsip-prinsip etika bisnis yang diwariskan semakin mendapat legitimasi secara akademisi dipenghujung abad ke-20 atau awal abad ke-21 yang tampak prinsip bisnis modern, seperti tujuan pelanggan, pelayanan yang unggul, kompetensi, efisiensi, transparansi, semuanya telah menjadi gambaran pribadi dan etika bisnis Nabi Muhammad SAW.

Key Word: Manajemen, Bisnis, Entrepreneur Syariah.

A. PENDAHULUAN

Nabi Muhammad saw. adalah seorang nabi dan Rosul memiliki kompleksitas sebagai seorang yang patut untuk dijadikan teladan atas segala prilakunya. Telah banyak kajian-kajian yang berbicara tentang kehidupan beliau ketika menjadi nabi dan Rasul. Ternyata dalam kajian tentang Rasulullah, ada saat yang jarang di bahas oleh kebanyakan orang, yakni ketika beliau berumur 17 sampai 37 tahun. Padahal, sebagian besar

kehidupan Muhammad sebelum menjadi utusan Allah adalah seorang entrepreneur sukses. Tepatnya, seorang pedagang.

Dalam buku *Super leader Super Manejer* karya Bapak Muhammad Syafi'i Antonio, di situ beliau menceritakan bahwa Muhammad saw. merintis karir dagangannya ketika berumur 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika berumur 17 tahun. Pekerjaan ini terus dilakukan sampai menjelang beliau menerima wahyu (beliau berusia sekitar 37 tahun). Dengan demikian Muhammad saw telah berprofesi sebagai pedagang selama 25 tahun. Angka ini sedikit lebih lama dari masa kerasulan beliau yang berlangsung selama sekitar 23 tahun.¹

Muhammad saw. adalah figur sangat tepat sebagai teladan dalam bisnis dan perilaku ekonomi yang baik. Beliau tidak hanya memberikan tuntunan dan pengarahan tentang bagaimana kegiatan ekonomi dilaksanakan, tetapi beliau mengalami sendiri menjadi seorang pengelola bisnis atau wirausaha. Beliau memiliki integritas pribadi yang tinggi utuh tanpa cela, karenanya beliau mendapat julukan fathanah, al-amin (karena dia siddiq dan amanah), dan tabligh. Beliau mewarnai bisnisnya dengan contoh transaksi yang sangat baik, jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh apalagi kecewa. Beliau selalu menepati janji dan mengantarkan barang dagangannya dengan standar kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan dan menunjukkan rasa tanggung jawab pada saat transaksi maupun purna jual.²

Mungkin sebagian besar dari kita melihat sosok Nabi Muhammad sebagai seorang tokoh besar dunia yang hidup seadanya, tidak kaya dan tidak sukses dalam bisnis. Namun perlu diketahui, bahwa sesungguhnya beliau adalah pedagang yang handal sehingga dengan kemampuan berdagangnya bisa mendapatkan keuntungan dengan modal nominal nol. Beliau adalah seorang pengusaha yang sukses dizamannya terbukti ketika menikahi Siti Khadijah beliau memberikan mahar yang sangat besar yaitu 20 ekor unta merah (unta terbaik pada masa itu), kalau di-*value*-kan \pm 300 juta, jadi semuanya kurang lebih Rp. 6.000.000.000,-³ jumlah yang sangat besar untuk sebuah mahar bila dibandingkan dengan besarnya mahar yang bisa diberikan oleh seorang pemuda pada saat ini pada calon istrinya. Jumlah ini menunjukkan bahwa beliau bukan hanya seorang pegawai biasa yang mendapat simpati karena sifat adil dan kejujurannya sehingga dinikahi

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, Muhammad saw. *The Super Leader-Leader Manager*, (Jakarta: Tazkia Multimedia dan ProLM Center, 2007), hal. 47

² Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hal.265

³ Laode Kamaludin, *Rahasia Bisnis Rasulullah*, (Semarang: Wisata Ruhani, 2007) hal. 169

oleh seorang konglomerat wanita. Tapi seorang *entrepreneur* yang sukses yang memiliki kemampuan entrepreneurship luar biasa dan tentunya seorang pemuda yang kaya dan sukses waktu itu.

Menjadi seorang entrepreneur merupakan salah satu jalan menuju kesuksesan, karena ini merupakan salah satu pekerjaan yang dianjurkan oleh Rasulullah untuk dilakukan. Naifnya banyak para pelaku usaha yang bekerja hanya berorientasi pada keuntungan belaka tanpa memperhatikan aspek halal-haram atau baik-buruk dan positif-negatifnya bagi orang lain. Dari sini kita mencoba untuk belajar menjadi seorang entrepreneur sukses yang tidak menafikan segala aspek moral, etika dan agama dengan menjadikan agama sebagai landasan berpijak dalam berbisnis dengan belajar dari cara bisnis Rasulullah saw.

A. Aktivitas Bisnis Nabi Muhammad Saw

Sebagai seorang anak manusia Nabi Muhammad saw mempunyai pengalaman yang pahit, yakni dilahirkan dalam keadaan yatim, dimana beliau telah ditinggal mati oleh ayahnya sejak beliau berumur 6 bulan dalam kandungan. Pada usia enam tahun, dalam perjalanan kembali dari Yatsrib sesudah menengok makam ayahnya, Muhammad kembali kehilangan orangtua karena saat itu ibunya pun wafat. Bisa dibayangkan dalam usia enam tahun Muhammad sudah menjadi yatim piatu. pada usia delapan tahun 2 bulan, beliau dibina dan dididik oleh kakeknya Abdul Muthalib, seorang yang terpandang waktu itu. Pada usia 8 tahun kakek beliau meninggal dunia, kemudian ia diasuh oleh pamannya, Abu Thalib. Mulai saat itulah pemuda kecil Muhammad mulai mengenal dunia bisnis,⁴ Pada usia 12 tahun, Muhammad diajak oleh pamannya berdagang ke Syiria yang berjarak ribuan kilometer dari kota Makkah. Perjalanan yang begitu jauh yang ditempuh oleh seorang anak berusia 12 tahun tanpa menggunakan mobil ataupun pesawat sebagaimana yang dilakukan oleh orang-orang zaman sekarang. perjalanan bisnis berlangsung dari tahun ke tahun dibawah bimbingan pamannya sampai usia 16 tahun.

Pada usia 17 tahun beliau memulai usahanya sendiri sebagai seorang entrepreneur, hal ini dilakukan karena beliau tidak mau enjadi beban bagi pamannya, meski sebenarnya belum memiliki modal apapun. Dengan bermodal personal *brand position* sebagai seorang pemuda yang sangat rajin, percaya diri, integritas yang tinggi dan amanah dalam memegang janji menjadikan setiap orang yang berinteraksi bisnis dengan beliau mendapat kepuasan yang luar biasa, senigga beliau menjadi

⁴ Afzalurrahman, Muhammad as a Trader (Muhammad sebagai seorang pedagang), (Jakarta: Yayasan Swarna Bumi) Hal. 46.

primadona bagi warga jazirah arab masa itu. Karakter inilah yang kemudian memunculkan *personal reputation* yang tinggi dikalangan investor dan konglomerat Makkah, sehingga meski beliau tidak memiliki modal untuk memulai bisnis secara mandiri banyak mengalir tawaran modal.⁵

Reputasi Nabi Muhammad Saw dalam dunia bisnis dilaporkan antara lain oleh Muhaddits Abdul Razzaq. Ketika mencapai usia dewasa beliau memilih pekerjaan sebagai pedagang/wirausaha. Pada saat belum memiliki modal, beliau menjadi manajer perdagangan para investor (*shohibul mal*) berdasarkan bagi hasil. Reputasi beliau sebagai Seorang pedagang dan manajer yang ulung dalam mengelola investasi mendorong seorang pengusaha besar makkah Sayyidah Khadijah rah. Untuk berinvestasi dengan mengajak Muhammad kerja sama dengan mengangkatnya sebagai manajer ke pusat perdagangan Habsyah. Kecakapannya sebagai pengusaha telah mendatangkan keuntungan besar baginya dan para investornya. Tidak satu pun jenis bisnis yang ia tangani mendapat kerugian. Ia juga empat kali memimpin ekspedisi perdagangan untuk Sayyidah Khadijah rah. ke Suriah, Jorash dan Bahrain di sebelah timur Semenanjung Arab.⁶

Sejak sebelum menjadi *mudharib (fund manager)* dari harta Sayyidah Khadijah rah, beliau kerap kali melakukan lawatan bisnis, seperti ke Suriah dan Yaman. Dalam Sirah Halabiyah dikisahkan, beliau sempat melakukan empat kali lawatan dagang untuk Sayyidah Khadijah rah, dua ke Habasyah dan dua lagi ke Jorasy serta ke Yaman bersama Maisarah. Beliau juga melakukan beberapa perlawatan ke Bahrain dan Abisinia. Perjalanan dagang ke Suriah adalah perjalanan atas nama Sayyidah Khadijah rah. yang kelima, di samping perjalanannya sendiri -yang keenam- termasuk perjalanan yang dilakukan bersama pamannya ketika Nabi Saw berusia 12 tahun.

Ekspedisi perdagangan Muhammad saw. Mendapat keuntungan yang melebihi dugaan ownernya, banyak orang yang telah bekerja dengan Khadijah, tetapi tidak seorangpun dapat bekerja yang lebih memuaskan dibandingkan Muhammad. Beliau mampu menunjukkan cara bisnis yang tetap memegang teguh pada kebenaran, kejujuran dan sikap amanah tetapimenghasilkan keuntungan yang optimal.

Dalam transaksi bisnis sebagai pedagang profesional tidak ada pertengkaran antara Muhammad dengan para pelanggannya karena urusan harga, kualitas produk dan pelayanan, segala permasalahan antara

⁵ Op Cit, Ali Hasan, hal. 267

⁶ Didin Hafiduddin, Manajemen Syariah dalam Praktik, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hal. 67

Muhammad dan pelanggannya selalu diselesaikan dengan damai dan adil, tanpa ada kekhawatiran akan terjadi unsur-unsur penipuan di dalamnya.⁷

Di pertengahan usia 30-an, beliau banyak terlibat dalam bidang perdagangan seperti kebanyakan pedagang-pedagang lainnya. Tiga dari perjalanan dagang Nabi Saw setelah menikah, telah dicatat dalam sejarah. Pertama, perjalanan dagang ke Yaman. Kedua, ke Najd. Dan Ketiga ke Najran.⁸

Diceritakan juga bahwa di samping perjalanan-perjalanan tersebut, Nabi Saw juga terlibat dalam urusan dagang yang besar selama musim-musim haji, di festival dagang 'Ukaz dan Dzul Majaz. Sedangkan musim lain, Nabi Saw sibuk mengurus perdagangan grosir pasar-pasar kota Makkah. Dalam menjalankan bisnisnya Nabi Muhammad Saw jelas menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang jitu dan handal sehingga bisnisnya tetap untung dan tidak pernah merugi.⁹

Sikap mandiri dan tidak bergantung pada orang lain adalah salah satu sikap yang harus dimiliki oleh seorang entrepreneur sejati. Kecerdasan emosional yang dimiliki Rasulullah juga sangat baik dalam membangun sebuah jaringan. Tidak tanggung-tanggung, rekanan bisnis Rasulullah adalah para pembesar kaum Quraisy, yang juga merupakan teman kakeknya, Abdul Muthalib. Jaringan yang dipupuknya dengan kepercayaan, kepercayaan yang bibitnya adalah kejujuran dan buahnya lebih hebat lagi Saudagar wanita yang cantik lagi sukses, bernama Siti Khadijah yang terpesona akan sikapnya yang kemudian menjadi istrinya.

Kehidupan masa kecil Muhammad yang langsung di didik oleh alam, membuatnya lebih luas dalam melihat peluang. Lebih berani dalam mencoba. Dan lebih tahan banting. Sifat kepemimpinannya dilatih melalui pekerjaannya sebagai penggembala domba. Namun begitu, semuanya didasarkan atas ridha Sang Ilahi.

Ada dua prinsip utama yang patut kita contoh dari perjalanan bisnis Rasulullah saw. *Pertama*, uang bukanlah modal utama dalam berbisnis, modal utama dalam usaha adalah membangun kepercayaan dan dapat dipercaya (al-amin). *money is not number one capital in business, the number one capital is trust*. *Kedua*, kompetensi dan kemampuan teknis yang terkait dengan usaha. Beliau mengenal dengan baik pasar-pasar dan tempat-tempat perdagangan di Jazirah Arab. Beliau juga mengetahui seluk

⁷ Loc Cit, Ali Hasan, hal. 269

⁸ Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa, Manajemen Bisnis Syariah, (Bandung: Alfabeta, 2009) hal. 305

⁹ Ibid.

beluk aktifitas perdagangan dan bahayanya riba sehingga beliau menganjurkan jual beli dan menghapuskan sistem riba.¹⁰

Sikap-sikap Rasulullah tersebut hendaknya dapat memberikan gambaran bagi kita, bagaimana sebenarnya sebuah bisnis seharusnya dimulai dan dikelola. Tidak mungkin tidak sukses apabila kita menerapkan apa-apa yang telah Rasulullah contohkan, kecuali Allah Swt yang menghendakinya.

Pendek kata, sebelum kenabian Rasulullah telah meletakkan prinsip-prinsip dasar dalam melakukan transaksi bisnis secara adil. Kejujuran dan keterbukaan Rasulullah dalam melakukan transaksi perdagangan merupakan teladan bagi seorang pengusaha generasi selanjutnya. Beliau selalu menepati janji dan mengantarkan barang dagangan dengan standar kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan sehingga tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh atau bahkan kecewa. Reputasi sebagai pelanggan yang benar-benar jujur telah tertanam dengan baik. Sejak muda, beliau selalu memperlihatkan rasa tanggung jawabnya terhadap setiap transaksi yang dilakukan.

B. Implementasi Manajemen Bisnis Rasulullah

Jauh sebelum Frederick W. Taylor dan Henry Fayol mengangkat prinsip manajemen sebagai suatu disiplin ilmu, Nabi Muhammad Saw sudah mengimplementasikan nilai-nilai manajemen dalam kehidupan dan praktek bisnisnya. Beliau telah dengan sangat baik mengelola proses, transaksi dan hubungan bisnis dengan seluruh elemen bisnis serta pihak yang terlibat di dalamnya. Bagaimana gambaran beliau mengelola bisnisnya, Prof. Afdhalur Rahman dalam buku *Muhammad Saw A Trader*, mengungkapkan, *“Muhammad Saw did his dealing honestly and fairly and never gave his customers to complain. He always kept his promise and delivered on time the goods of quality mutually agreed between the parties. He always showed a great sense of responsibility and integrity in dealing with other people”*. Bahkan dia mengatakan, *“His reputation as an honest and truthful trader was well established while he was still in his early youth”*.¹¹

Berdasarkan tulisan Afdhalurrahman di atas, dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad Saw adalah seorang pedagang yang jujur dan adil dalam membuat perjanjian bisnis. Ia tidak pernah membuat para pelanggannya komplain. Dia sering menjaga janjinya dan menyerahkan barang-barang yang di pesan dengan tepat waktu. Dia senantiasa menunjukkan rasa

¹⁰ Bukhari Ibra, *Bisnis Entrepreneurship Rasulullah*. [file:///D:/manajeme syasriah Bisnis Entrepreneurship Rasulullah.Bukhari.htm](file:///D:/manajeme%20syasriah%20Bisnis%20Entrepreneurship%20Rasulullah.Bukhari.htm), diakses 01 Maret 2013

¹¹ Afzalur Rahman, *Op Cit*, hal. 47

tanggung jawab yang besar dan integritas yang tinggi dengan siapapun. Reputasinya sebagai seorang pedagang yang jujur dan benar telah dikenal luas sejak beliau berusia muda.

Dasar-dasar etika dan menejemen bisnis tersebut telah mendapat legitimasi keagamaan setelah beliau diangkat menjadi nabi. Prinsip-prinsip etika bisnis yang diwariskan semakin mendapat pembenaran akademis di penghujung abad ke-20 atau awal abad ke-21. Prinsip bisnis modern seperti tujuan pelanggan dan kepuasan konsumen (*costumer satisfaction*), pelayanan yang unggul (*service excellence*), kompetensi, efisiensi, transparansi, persaingan yang sehat dan kompetitif, semuanya telah menjadi gambaran pribadi, dan etika bisnis Nabi Muhammad Saw ketika ia masih muda.¹²

Pada zamannya, beliau menjadi pelopor perdagangan berdasarkan prinsip kejujuran, transaksi bisnis yang fair dan sehat. Ia tak segan-segan mensosialisasikannya dalam bentuk edukasi langsung dan statemen yang tegas kepada para pedagang. Pada saat beliau menjadi kepala negara, *law enforcement* benar-benar ditegakkan kepada para pelaku bisnis nakal. Beliau pula yang memperkenalkan asas "*Facta Sur Servanda*" yang kita kenal sebagai asas utama dalam hukum perdata dan perjanjian. Di tangan para pihaklah terdapat kekuasaan tertinggi untuk melakukan transaksi yang dibangun atas dasar saling setuju "*Sesungguhnya transaksi jual-beli itu (wajib) didasarkan atas saling setuju/ridla (anta radhin min kum)*". Terhadap tindakan penimbunan barang, beliau dengan tegas menyatakan, "Tidaklah orang yang menimbun barang (*ihthikar*) itu, kecuali pasti pembuat kesalahan (dosa)". Sebagai "Debitor", Nabi Muhammad Saw tidak pernah menunjukkan wanprestasi (*default*) kepada "Kreditur"-nya. Ia kerap membayar sebelum jatuh tempo seperti yang ditunjukkannya atas pinjaman 40 dirham dari Abdullah Ibn Abi Rabi'. Bahkan kerap pengembalian yang diberikan lebih besar nilainya dari pokok pinjaman sebagai penghargaan kepada "*Debitor*".¹³

Suatu saat ia pernah meminjam seekor unta yang masih muda, kemudian menyuruh Abu Rafi' mengembalikannya dengan seekor unta bagus yang umurnya tujuh tahun. "Berikan padanya unta tersebut, sebab orang yang paling utama adalah orang yang menebus utangnya dengan cara yang paling baik" (HR.Muslim).

¹² <http://al-kahfi.net/muamalah/maulid-dan-manajemen-bisnis-rasulullah-saw/> diakses tanggal 01 Maret 2013

¹³ Ibid.

C. Prinsip-Prinsip Bisnis Rasulullah SAW

Konsep perniagaan dalam Islam amat luas, tidak hanya terbatas pada pencapaian material saja tetapi merupakan ibadah Fardhu Kifayah yang dituntut Allah swt. Dalam melakukan ibadah ini manusia jangan melakukan perbuatan yang mencemarkan kesuciannya. Jadi mereka harus melakukannya dalam batas-batas yang telah ditetapkan oleh Islam.

Nabi Muhammad telah meletakkan dasar-dasar moral, manajemen dan etos kerja mendahului zamannya dalam melakukan perniagaan. Dasar-dasar etika dan manajemen bisnis tersebut telah mendapat legitimasi keagamaan setelah beliau diangkat menjadi Nabi. Prinsip-prinsip etika bisnis yang diwariskan semakin mendapat pembenaran akademisi dipenghujung abad ke-20 atau awal abad ke-21. Prinsip bisnis modern, seperti tujuan pelanggan, pelayanan yang unggul, kompetensi, efisiensi, transparansi, semuanya telah menjadi gambaran pribadi dan etika bisnis Nabi Muhammad SAW ketika ia masih muda.

Konsep dagang yang diajarkan oleh Rasulullah ialah apa yang disebut *value driven*, yang artinya menjaga, mempertahankan, menarik nilai-nilai pelanggan. *Value driven* juga erat hubungannya dengan apa yang disebut relationship marketing, yaitu berusaha menjalin hubungan erat antara pedagang, produsen, dan para pelanggan.¹⁴ Dalam konteks sekarang ini disebut dengan *customer share marketing*. Ini adalah konsep mutakhir yang dikembangkan oleh para pelaku marketing pada saat ini dan untuk masa yang akan datang. Konsep ini memanfaatkan pelanggan sebagai mitra dagang yang saling menguntungkan. Sebagai pedagang kita harus menjaga reputasi sebagai orang yang dipercaya baik oleh mitra bisnis, maupun oleh para konsumen. Kepercayaan dan kejujuran adalah modal hidup yang akan membawa keberhasilan bagi seseorang untuk masa depannya. Konsep *customer share marketing* berbeda dengan *market share marketing*. *Market share marketing* bertujuan utama bagaimana cara menguasai pasar dengan teknik-teknik promosi atau menjual secara masal. Sedangkan *customer share marketing* berusaha membina konsumen potensial agar tetap setia dan terus menjadi pelanggan.

Ada beberapa prinsip dan konsep yang melatarbelakangi keberhasilan Rasulullah SAW dalam bisnis, prinsip-prinsip itu intinya merupakan *fundamental Human Etic* atau sikap-sikap dasar manusiawi yang menunjang keberhasilan seseorang. Menurut Didin Hafiduddin, karakter etika berwirausaha yang menunjang keberhasilan usaha Rasulullah yang

¹⁴ Op Cit, Bukhari Alma, hal. 306

menjadi dasar etika wirausaha modern meliputi Shiddiq, Amanah dan fathanah.¹⁵ Prinsip-prinsip itu adalah:

1. *Shiddiq*, diartikan sebagai kejujuran dan kebenaran. nilai dasarnya adalah integritas, nilai-nilai dalam bisnisnya berupa jujur, ikhlas, terjamin, dan keseimbangan emosional.¹⁶

Kebenaran dan kejujuran adalah kunci menjalankan aktivitas dan fungsi masing-masing orang. Kebenaran dan kejujuran akan mendorong orang tahan uji, ikhlas, serta memiliki keseimbangan antara kecerdasan religious, kecerdasan pikir, dan keserdasan emosional. Jika seorang businessman, benar dan jujur dalam implementasi dan operasional bisnisnya, maka niscaya dapat mencapai tujuan bisnisnya dengan mudah, efektif dan efisien.¹⁷

Rasulullah telah melarang pebisnis melakukan perbuatan yang tidak baik, seperti beberapa hal dibawah ini.

- a. Larangan tidak menepati janji yang telah disepakati.

Ubadah bin Al Samit menyatakan bahwa Nabi SAW bersabda: *“berikanlah kepadaku enam jaminan dari kamu, aku menjamin surga untuk kamu: 1) berlaku benar manakala kamu berbicara, 2) tepatlah manakala kamu berjanji... (HR. Imam Ahmad)*

- b. Larangan menutupi cacat atau aib barang yang dijual.

Apabila kamu menjual, katakanlah: “tidak ada penipuan”. (HR. Imam Bukhari dari Abdullah bin Umar r.a.)

Tidak termasuk umat Nabi Muhammad seorang penjual yang melakukan penipuan dan tidak halal rezki yang ia peroleh dari hasil penipuan.

Bukanlah termasuk umatku, orang yang melakukan penipuan. (HR. Ibnu Majah dan Abu Dawud melalui Abu Hurairah)

Tidak halal bagi seseorang menjual sesuatu, melainkan hendaknya dia menerangkan kekurangan (cacat) yang ada pada barang itu. (HR. Ahmad)

- c. Larangan membeli barang dari orang awam sebelum masuk ke pasar.

Rasulullah telah melarang perhadangan barang yang dibawa (dari luar kota). Apabila seseorang menghadang lalu membelinya maka pemilik barang ada hak khiyar (menuntut balik/membatalkan) apabila ia telah sampai ke pasar (dan merasa tertipu). (Al-Hadits)

Rasulullah telah melarang membeli barang dari orang luar atau desa dikarenakan akan terjadi ketidakpuasan, di mana pembeli akan membeli

¹⁵ Loc cit, didin hafiduddin, manajemen syariah, hal. 50.

¹⁶ Lo Cit, Bukhari Alma, hal. 309

¹⁷ Ali Hasah, Manajemen Bisnis Syariah, (Yogyakarta: Pustaka Bisnis Pelajar, 2009), hal. 286.

dengan harga rendah dan akan dijual di pasar dengan harga tinggi sehingga pembeli akan memperoleh untung yang banyak. Hal ini merupakan penipuan, padahal Rasulullah melarang bisnis yang ada unsur penipuannya.

Sedangkan larangan yang lainnya adalah larangan mengurangi timbangan diterangkan dalam Al-Quran dalam surat Al-Muthaffifin ayat 1-6 sebagai berikut:

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidakkah orang-orang itu menyangka, bahwa Sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, Pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam? (Al-Muthaffifin : 1-6)

Dan kepada (penduduk) Mad-yan (Kami utus) saudara mereka, Syu'aib. ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tiada Tuhan bagimu selain Dia. dan janganlah kamu kurangi takaran dan timbangan, Sesungguhnya Aku melihat kamu dalam keadaan yang baik (mampu) dan Sesungguhnya Aku khawatir terhadapmu akan azab hari yang membinasakan (kiamat)." (Hud: 84)

Penjual harus tegas dalam hal timbangan dan takaran. Mengenai ini Nabi juga berkata yang artinya:

Tidak ada suatu kelompok yang mengurangi timbangan dan takaran tanpa diganggu oleh kerugian. (Al-Hadits)

Nabi berkata kepada pemilik timbangan dan takaran:

"Sesungguhnya kamu telah diberi kepercayaan dalam urusan yang membuat bangsa-bangsa terdahulu sebelum kamu dimusnahkan". (Al-Hadist)

Apabila sikap Shiddiq dilakukan oleh pelaku bisnis maka praktek bisnis jahiliyah tidak akan terjadi, perbuatan penipuan dan sebagainya akan terhapus.

2. *Amanah*, nilai dasarnya terpercaya, dan nilai-nilai dalam berbisnisnya ialah adanya kepercayaan, bertanggung jawab, transparan, dan tepat waktu.¹⁸ Amanah dapat diartikan sebagai bentuk perilaku seseorang yang dapat dipercaya dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang menjadi tugas/urusannya, orang yang semacam ini memiliki kredibilitas tertentu sesuai dengan tingkatan kemampuannya memenuhi kepercayaan dan tanggung jawab yang dipikunya. Ada juga yang memaknai amanat sebagai keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai ketentuan. Sifat yang amanah selalu bergandengan dengan nilai-nilai kejujuran sebagai sebuah

¹⁸ Ibid, Bukhari Alma.

implementasi dari keinginan seseorang, tidak mungkin orang akan amanah apabila dia tidak jujur, demikian pula sebaliknya.¹⁹

Sifat amanah akan membentuk kredibilitas tinggi dan penuh tanggung jawab pada setiap individu muslim. Kelompok-kelompok individu yang memiliki sifat itu akan melahirkan masyarakat yang kuat, mendorong pertumbuhan bisnis dan ekonomi, sebaliknya tanpa kredibilitas dan tanggung jawab, kehidupan bisnis dan ekonomi akan hancur. Dalam praktik perdagangan dikenal dengan istilah “perdagangan atas dasar amanah”, dalam akad tijarah dilaksanakan atas prinsip mudharabah, murabahah, syirkah, dan wakalah oleh semua pihak, penyelewengan amanah oleh salah satu pihak (khianat) mengakibatkan pembatalan akad perjanjian, baik jenis bisnisnya maupun pengelolaan dan penggunaan hasilnya akan menimbulkan masalah.²⁰

Rasulullah memerintahkan setiap muslim untuk selalu menjaga Amanah yang diberikan kepadaNya. Sabda Nabi akan hal ini yang artinya:

Tunaikanlah amanat terhadap orang yang mengamanatimu dan janganlah berkhianat terhadap orang yang mengkhianatimu. (HR. Ahmad dan Abu Dawud dikutip dari Yusanto dan Muhammad K.W, 2002: 105)

Ubadah bin Al Samit menyatakan bahwa Nabi SAW bersabda: *“berikanlah kepadaku enam jaminan dari diri kamu, aku menjamin surga untuk kamu: 1) berlaku benar apabila kamu berbicara, 2) tepatlah manakala kamu berjanji, 3) Tunaikanlah manakala kamu diamanahkan, 4) pejamkanlah mata kamu (dari yang di tengah), 5) peliharalah faraj kamu, 6) tahanlah tangan kamu”.* (HR. Imam Ahmad)

Seseorang yang melanggar Amanah digambarkan oleh Rasulullah sebagai orang yang tidak beriman. Bahkan lebih jauh lagi, Digambarkan sebagai orang munafik. Sabda Nabi tentang hal ini:

Tidak beriman orang yang tidak memegang Amanah tidak ada agama orang yang tidak *menepati* janji. (HR. Ad Dalimi)

Tanda orang munafik itu ada tiga macam: jika berbicara, ia berdusta; jika berjanji, ia mengingkari; dan jika diberi kepercayaan, dia khianat. (HR. Ahmad)

Seorang yang jujur dan amanah akan mendapatkan pahala dari Allah SWT dan akan dimasukkan ke dalam surga bersama para Rasul dan orang yang beriman, orang jujur seperti sabda Nabi SAW yang artinya:

Para pedagang yang jujur dan Amanah akan berada bersama para Rasul, orang-orang yang beriman, dan orang-orang yang jujur. Rizki Allah terbesar pada (hambanya) ada dalam bisnis. (Al-Hadits)

¹⁹ Op Cit, Ali Hasan, hal. 284

²⁰ Ibid, hal 285

Sikap Amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap Amanah diantaranya tidak melakukan penipuan, memakan riba, tidak menzalimi, tidak melakukan suap, tidak memberikan hadiah yang diharamkan, dan tidak memberikan komisi yang diharamkan. Hadis nabi yang berkenaan dengan hal tersebut yang artinya:

a. Larangan memakan riba

Beliau (Nabi SAW) melaknat orang yang memakan riba, orang yang menyerahkannya, para saksi serta pencatatnya. (HR. Ibnu Majah dari Ibnu Mas'ud)

b. Larangan melakukan tindak kezaliman

Seorang muslim terhadap sesama muslim adalah haram: harta bendanya, kehormatannya, dan jiwanya. (HR. Abu Dawud dan Ibnu Majah)

c. Larangan melakukan suap

Laknat Allah terhadap penyuap dan penerima suap di dalam kekuasaan. (HR. Imam Abu Dawud dari Hurairah)

Laknat Allah terhadap penyuap dan penerima suap. (HR. Imam Tirmidzi dari Abdullah bin Amr)

d. Larangan memberikan hadiah haram

Hadiah yang diberikan pada penguasa adalah ghulul (perbuatan curang). (HR. Imam Ahmad dan Al-Baihaqi dari Abu Hamid As-Sunnah Saidi dari 'Ibbadh)

Hadiah yang diberikan kepada pejabat adalah suht (haram). (HR. Al-Khatib dari Anas r.a)

e. Larangan memberikan komisi yang haram

Rasulullah mengutusku ka Yaman (sebagai penguasa daerah). Setelah aku berangkat, beliau SAW, mengutus orang menyusulku. Aku pulang kembali. Rasulullah SAW, bertanya kepadaku, "tahukah engkau, mengapa kau mengutus orang menyusulmu? "janganlah engkau mengambil sesuatu untuk kepentinganmu sendiri tanpa seizinku. (jika hal itu kamu lakukan) itu merupakan kecurangan, dan barang siapa berbuat curang pada hari kiamat kelak dibangkitkan dalam keadaan memikul beban kecurangannya. Untuk itulah, engkau aku panggil dan sekarang berangkatlah untuk melakukan tugas pekerjaanmu. (HR. Imam Tirmidzi dari Mu'adz bin Jabal r.a)

Barang siapa yang kami pekerjakan untuk melakukan tugas dan kepadaNya kami telah berikan rizki (yakni imbalan atas jerih payahnya) maka apa yang diambil olehnya selain itu adalah suatu kecurangan. (HR. Imam Abu Dawud)

Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat ia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT. Sikap amanah dapat diperkuat jika dia selalu meningkatkan

pemahaman Islamnya dan istiqamah menjalankan syariat Islam. Sikap amanah juga dapat dibangun dengan jalan saling menasehati dalam kebajikan serta mencegah berbagai penyimpangan yang terjadi. Sikap amanah akan memberikan dampak positif bagi diri pelaku, perusahaan, masyarakat, bahkan negara. Sebaliknya sikap tidak amanah (khianat) tentu saja akan berdampak buruk.

3. *Fathanah*, berarti cakap atau cerdas memiliki kemampuan intelektual-cerdas, kreatif, berani, percaya diri dan bijaksana. Oleh karenanya seorang businessman yang fathanah adalah seorang yang memahami, mengerti dan menghayati secara mendalam segala sesuatu yang berhubungan dengan kewajiban dan tugasnya secara cerdas. Fathanah sebagai kompetensi bisnis member berbagai keunggulan:

1. Memungkinkan orang untuk berkreasi dalam melakukan berbagai inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Kreativitas dan inovasi hanya mungkin dimiliki ketika seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan dan informasi, baik yang berhubungan dengan bisnisnya maupun industri lain.
2. Memungkinkan orang berkeinginan kuat untuk mencari dan menemukan peluang-peluang bisnis baru, prospektif dan berwawasan masa depan, sekaligus siap menghadapi dan menanggung berbagai macam resiko.
3. Memungkinkan orang mampu menterjemahkannya ke dalam nilai-nilai bisnis dan manajemen yang bertanggung jawab, transparan, disiplin, sadar produk dan jasa, serta belajar secara berkelanjutan untuk membangun manajemen bisnis yang bervisi Islam.
4. Memungkinkan orang mampu melakukan koordinasi, membuat deskripsif tugas, delegasi wewenang, membentuk kerja tim, responsive, mampu membuat system pengendalian dan melakukan supervise yang baik.
5. Memungkinkan orang dapat berkompetisi dengan sehat, mendeteksi kelemahan, membuat ancamanantisipasi, sncangan pertumbuhan bisnis dan ancaman mengawal bisnisnya.²¹

Dalam hal ini Fathanah meliputi dua unsur, yaitu:

- a. Fathanah dalam hal administrasi/manajemen dagang, artinya hal-hal yang berkenaan dengan aktivitas harus dicatat atau dibukukan secara rapi agar tetap bisa menjaga Amanah dan sifat shiddiqnya.

Firman Allah SWT:

²¹ Ali Muhammad Taufiq, 2004. *Praktik Manajemen Berbasis Al-Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), hal. 176

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu. (Al Baqarah: 282)

b. Fathanah dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang maupun harta. Dalam hal fathanah ini Rasulullah mencontohkan tidak mengambil untung yang terlalu tinggi dibanding dengan saudagar lainnya. Sehingga barang beliau cepat laku. Dengan demikian fathanah di sini berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). Menurut Afzalurrahman kiat membangun citra dari uswah Rasulullah SAW meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan.²²

- *Penampilan*, tidak membohongi pelanggan, baik menyangkut besaran (kuantitas) maupun kualitas. Hadits nabi tentang hal ini yang artinya: Apabila dilakukan penjualan, katakanlah: "tidak ada penipuan". (HR. Imam Bukhari dari Abdullah bin Umar r.a)

Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan; Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan

²² Afzalurrahman, Muhammad Sebagai Seorang Pedagang, diterjemahkan oleh Dewi Nurjuliani dkk, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1997), hal. 168

janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan; (Asy-Syu'ara: 181-183)

- Pelayanan, pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberi tempo untuk melunasinya. Selanjutnya, pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan jika ia benar-benar tidak sanggup membayarnya.
- Persuasi, menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Hadits nabi tentang hal ini yang artinya: *Sumpah dengan maksud melariskan barang dagangan adalah penghapus berkah.* (HR. Bukhari dan Muslim)
- Pemuasan, hanya dengan kesempatan bersama, dengan suatu usulan dan penerimaan, penjualan akan sempurna.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (An Nisaa': 29)

Dengan demikian sikap fathanah ini sangat penting bagi pebisnis, karena sikap fathanah ini berkaitan dengan marketing , keuntungan bagaimana agar barang yang dijual cepat laku dan mendatangkan keuntungan, bagaimana agar pembeli tertarik dan membeli barang tersebut.

4. *Tabligh*, artinya komunikatif. Orang yang memiliki sifat tabligh, akan menyampaikan pesan dengan benar (bil hikmah) melalui tutur kata yang menyenangkan dan lemah lembut (al-aqshid). Dalam dunia bisnis, ia harus mampu mengomunikasikan visi dan missinya dengan benar kepada stakeholdernya, mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produknya tanpa berbohong dan tidak menipu pelanggan. Dia harus menjadi komunikator yang baik terhadap mitra bisnisnya.²³

Dalam praktik bisnis sifat Tabligh selain santun, juga harus mampu mengkomunikasikan gagasan-gagasan segar secara tepat dan mudah dipahami oleh siapa pun yang mendengarkan, mampu memahami bahasa orang lain baik dalam bentuk komunikasi verbal (*word*) maupun bahasa tubuh (isyarat). Seorang pangusaha harus mampu berdialog, dan berdiskusi dengan baik, berbicara dengan orang lain dengan suatu yang mudah dipahaminya dan dapat diterima oleh akal nya, jadilah pendengar yang penuh perhatian atas apa yang diucapkan mitra bisnis, konsumen atau orang. Seorang yang tabligh bukanlah orang yang suka berdebat, yang masih sering

²³ Ibid. hal 292

diperlihatkan oleh manajemen dan pelayanan dalam melayani konsumennya. Perlu disadari mungkin saja konsumen diam, tetapi jangan dikira kalau diamnya itu tidak berdampak terhadap reputasi perusahaan, banyak kasus perpindahan konsumen ke produk atau perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhannya karena mendapat debat dari manajemen atau pelayannya.²⁴

Dari penjelasan diatas bisa kita petik suatu pelajaran yang berharga bahwa prinsip-prinsip bisnis Rasulullah saw adalah Shiddiq, Amanah, Fathanah, dan Tabligh. Shiddiq adalah Suatu sikap yang jujur dan selalu berbuat baik dan menghindari perbuatan seperti tidak menepati janji yang belum atau telah disepakati, menutupi cacat atau aib barang yang dijual dan membeli barang dari orang awam sebelum masuk ke pasar. Sedangkan sifat amanah adalah tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang. Amanah berarti tidak melakukan penipuan, memakan riba, tidak menzalimi, tidak melakukan suap, tidak memberikan hadiah yang diharamkan, dan tidak memberikan komisi yang diharamkan. Fathanah berarti cakap atau cerdas. Dalam hal ini Fathanah meliputi dua unsur: Fathanah dalam hal administrasi/manajemen dagang dan Fathanah dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang maupun harta. Dengan demikian fathanah di sini berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). kiat membangun citra dari uswah Rasulullah SAW meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Sedangkan tabligh adalah komunikatif, memiliki kemampuan untuk berbicara, berdialog, dan kemampuan mempresentasikan dengan cara-cara yang santun, baik dan tidak menyakiti orang lain. Kemampuan berkomunikasi ini merupakan ujung tombak pemasaran produk, kemampuan berkomunikasi dapat mempengaruhi psikologi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan tentunya dengan cara-cara yang benar santun dan tidak melakukan intimidasi untuk mendapat simpati konsumen.

D. Kesimpulan

Muhammad saw. Selain sebagai seorang nabi, Rosul dan Ulil Amri, beliau adalah seorang entrepreneur sukses yang merintis karir dagangannya ketika berumur 12 tahun dan memulai usahanya sendiri ketika berumur 17 tahun. Pekerjaan ini terus dilakukan sampai menjelang beliau menerima wahyu (beliau berusia sekitar 37 tahun). Dengan demikian Muhammmad saw telah berprofesi sebagai pedagang selama 25 tahun. Angka ini sedikit lebih lama dari masa kerasulan beliau yang berlangsung selama sekitar 23 tahun.

²⁴ Ibid, hal 293

Sebagai seorang entrepreneur, beliau merupakan uswah yang patut dicontoh karena kecakapan beliau dalam berbisnis membawa beliau pada kesuksesan luar biasa sebagai seorang pedagang. Beliau telah meletakkan fondasi dasar entrepreneur syariah melalui sifat-sifat beliau yang terkenal bukan hanya dikalangan bangsa arab tetapi diseluruh dunia, yaitu: siddiq, amanah, fathonah dan tablig.

Dasar-dasar etika dalam berbisnis tersebut telah mendapat legitimasi keagamaan setelah beliau diangkat menjadi Nabi. Prinsip-prinsip etika bisnis yang diwariskan semakin mendapat pembenaran akademisi dipenghujung abad ke-20 atau awal abad ke-21. Prinsip bisnis modern, seperti tujuan pelanggan, pelayanan yang unggul, kompetensi, efisiensi, transparansi, semuanya telah menjadi gambaran pribadi dan etika bisnis Nabi Muhammad SAW.

Harapan terbesarnya agar kita semua bisa mencontoh segala apa yang telah beliau ajarkan dalam bertransaksi sehingga kita juga bisa menjadi seorang entrepreneur sukses yang hanya mementingkan keuntungan belaka tetapi juga tetap memperhatikan aspek-aspek etika, moral dan agama.

DAFTAR PUSTAKA

- Afzalurrahman, Muhammad Sebagai Seorang Pedagang, diterjemahkan oleh Dewi Nurjuliani dkk, Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1997.
- Ali Muhammad Taufiq, 2004. Praktik Manajemen Berbasis Al-Qur'an, Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Alma, Bukhari dan Donni Juni Priansa, Manajemen Bisnis Syariah, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Antonio, Muhammad Syaf'i, Muhammad saw. The Super Leader-Leader Manager, Jakarta: Tazkia Multimedia dan ProLM Center, 2007
- Bukhari Ibra, Bisnis Entrepreneurship Rasulullah. [file:///D:/manajeme syasriah Bisnis Entrepreneurship Rasulullah.Bukhari.htm](file:///D:/manajeme%20syasriah%20Bisnis%20Entrepreneurship%20Rasulullah.Bukhari.htm), diakses 01 Maret 2013
- Hafiduddin, Didin, Manajemen Syariah dalam Praktik, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Hasan, Ali, Manajemen Bisnis Syariah, Yogyakarta: Pustaka Bisnis Pelajar, 2009.
- <http://al-kahfi.net/muamalah/maulid-dan-manajemen-bisnis-rasulullah-saw/> diakses tanggal 01 Maret 2013
- Kamaludin, Laode, Rahasia Bisnis Rasulullah, Semarang: Wisata Ruhani, 2007